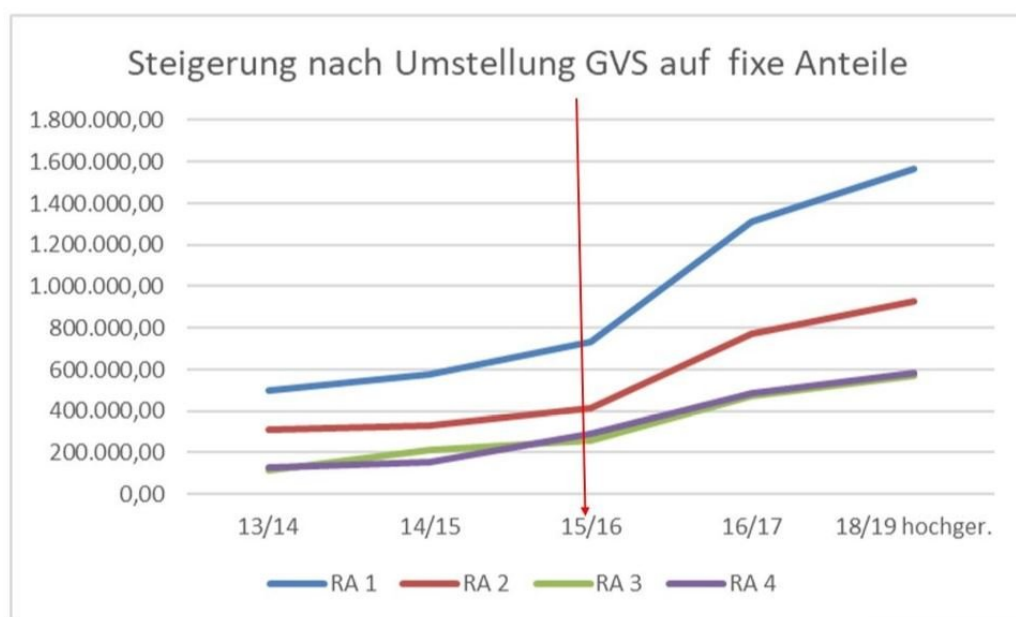


# BERATUNG VON MITTELSTÄNDISCHEN KANZLEIEN

## MITTELSTANDWIE KÖNNEN PARTNER MITTELSTÄNDISCHER KANZLEIEN MEHR VERDIENEN?



- [Beratung von Rechtsanwaltskanzleien](#)
- [Großkanzleien](#)
- [Mittelstand](#)
- [Lokale Sozietäten](#)
- [Einzelanwälte](#)

**Können wir behilflich sein?**

Kontaktieren Sie uns telefonisch oder verwenden Sie unser Online-Formular

[Kontakt](#)

## BERATUNG MITTELSTÄNDISCHER RECHTSANWALTSKANZLEIEN

### Herausforderung

#### Was wir für diese Kanzleien tun

Mittelständische Kanzleien, mit Umsätzen zwischen 2 und 10 und mehr Mio. € Umsatz, sind meist lokal gewachsene Partnerschaften, die regional die Bedarfe von Wirtschaftsunternehmen auf hohem Niveau abdecken. Ihre Herausforderung besteht darin, das Geschäftsmodell weiter zu entwickeln angesichts vielfältiger

Herausforderungen: Nachwuchsmangel, Generationennachfolge, Investitionsbedarf, Wissen um Mitarbeiterführung etc. angesichts einer Kanzleigröße, die eigentlich eine andere Art der Kanzleiführung bedarf. Die Dilemmata sind vielfältig. Wir helfen diesen Partnerschaften, Wichtiges von Unwichtigem zu unterscheiden und durch gemeinsame Reflexionsarbeit, einen Konsens über die Herausforderungen für die nächsten Schritte zu finden.

### Nutzen

Die Partner in die Lage zu versetzen, die eigene Kanzlei zu führen und weiter zu entwickeln, ist der größte Nutzen, wie unsere Kunden sagen. Zugleich bearbeiten wir manchmal alte Konfliktlagen, helfen, komplizierte Themen zu vereinfachen und die Marktentwicklungen nachvollziehbar zu machen.

### Vorgehen

Wir analysieren die wirtschaftliche Entwicklung und benchmarken diese, um herauszufinden, in welchen Bereichen die Kanzleien gut, und in welchen diese weniger gut performieren. Dann werden die internen und externen Herausforderungen zusammengetragen. Im Kreise aller Partner werden die Informationen dann ausgewertet und diese mit den Erfahrungen abgeglichen, die wir in anderen Kanzleien seit 20 Jahren gemacht haben. So wird es möglich, die relevanten Dinge von irrelevanten zu unterscheiden.

### Kompetenz

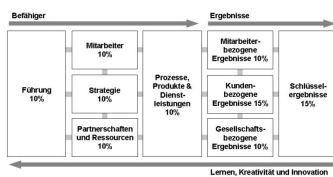
Aufgrund unserer einzigartigen Datenbank zum Kanzleimarkt seit 1997, unseren Veröffentlichungen und hunderten Beratungsprojekten kennen wir praktisch jede Herausforderung, der sich eine Kanzlei gegenüber sehen kann. Unsere Coachings-, Moderations- und Mediationskompetenz helfen Partnerschaften, wieder zueinander zu finden und die Kraft für die Zukunftsgestaltung zu finden.

**Folgende Fallbeispiele können wir aus den letzten 20 Jahren unserer Kanzleiberatung nennen, wobei viele Beispiele sich überschneiden; im Kern geht es immer um Kulturveränderung:**

- Wachstum durch Aufnahme von neuen Sozien aus der Kanzlei; Einführung eines

- neuen Gewinnverteilungssystem; Klärung der Sonderrolle der Senioren;  
Einführung Businessplanung mit Ergebnis 300 % Gewinnwachstum in 3 Jahren ohne Personalaufbau
- Turnaround einer alteingeführten Wirtschaftskanzlei, die die Veränderung der Schwerpunkte und der Wirtschaftlichkeit nicht ausreichend beobachtet hatte
- Definition der Aufbauorganisation inkl. Stellenbeschreibungen und Kernprozesse zur Erhöhung der Effizienz der Organisation
- Reflektion des Managementteams hins. weiterer Entwicklung der Kanzlei und Gestaltung Entscheidungsprozesse aufgrund dauernden Streits im Managementteam

## Beiträge, die Sie interessieren könnten



### Welchen Beitrag leisten eigentlich Nicht-Berufsträger zum Erfolg einer Kanzlei?

Kanzleien könnten eine viel höhere Unternehmensleistung erbringen, wenn sie an allen Faktoren arbeiten würden, die relevant sind. Welche das sind, erklärt unter anderem das EFQM Modell. Die Verbesserung der Organisation der Kanzlei macht dabei 50 % der Leistung aus. Hieran zu arbeiten lohnt sich immer.

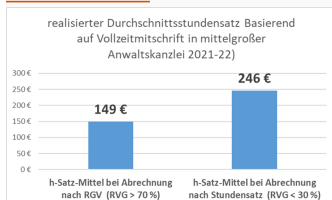
[Weiterlesen](#)



## Warum sind Entscheidungen von Partnerschaften so schwierig, langsam, oftmals risikoscheu und manchmal falsch?

Warum sind Entscheidungen von Partnerschaften so schwierig, langsam, oftmals risikoscheu und manchmal falsch? Alle größeren Anwaltskanzleien sind als Partnerschaften organisiert (in 25 Jahren Beratung sind mir nur zwei Kanzleien mit mehr als 10 Rechtsanwälten untergekommen, die nur einen resp. 2 Inhaber hatten). Und all diese Kanzleien haben ein bestimmtes Entscheidungsproblem. Denn die Partnerschaften leiden unter

### [Weiterlesen](#)



## Warum die Abrechnung auf Basis von RVG nicht ausreichend proftabel ist!

“Sich selbstausbeuterisch mit großem Aufwand der Bearbeitung von Mandaten widmen, die nicht kostendeckend sind“ ..., ist nicht mehr interessant. (Dr. Thomas Gutknecht, Präsident Rechtsanwaltskammer Köln, in AnwBlatt (3/23, S. 161 f) Immer mehr Anwälte merken, dass mit der Abrechnung auf Basis von RVG kein Geld mehr zu verdienen ist. Die Gründe sind – Der Markt ist

[Weiterlesen](#)